

*В.М. ЦІХАНОВСЬКА, кандидат економічних наук, доцент
Вінницький національний аграрний університет*

*О.М. ЦІХАНОВСЬКА, кандидат економічних наук, доцент
Вінницький інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Функціонування роздрібних продовольчих ринків як складових збутової інфраструктури

Постановка проблеми. Характерною рисою функціонування економіки України на сучасному етапі є здійснення істотних трансформаційних процесів, які не завершені до цього часу. Перехідний період супроводжується різкими негативними наслідками, що спричинили зниження рівня життя населення.

З'явилося багато типових процесів деформації у розвитку торгівлі, серед яких слід виділити зниження рівня забезпеченості населення мережею роздрібних торговельних підприємств, погіршення її технічного і технологічного рівня, зростання роздрібних цін на товари та послуги. Це призвело до розширення не альтернативної, відносно культури обслуговування й технології торгівлі, роздрібною мережі. За таких умов почали активно розвиватися роздрібні продовольчі ринки, які стали серйозним конкурентом роздрібній торговельній мережі й витісняють її з товарного обігу. Це, насамперед, пов'язано із соціальною значущістю даних підприємств торгівлі, яка виявляється в наданні додаткових робочих місць за умов зростаючого безробіття, а також реалізації товарів за нижчими цінами відносно цін на товари роздрібних торговельних підприємств, в умовах інфляції та зниження реальних доходів населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі теоретичні й практичні аспекти функціонування роздрібних продовольчих ринків висвітлено у наукових працях вітчизняних і зарубіжних економістів: С. Гірц [1], І.В. Свиноуса [2], Дж. Скотта [3], О.М. Шпичака [4].

Мета статті – розкрити роль роздрібних продовольчих ринків у товарорусі сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача.

Виклад основних результатів дослідження. Значення роздрібних продовольчих ринків (базарів) у «тіньовому» економічному житті суспільства в цілому було першорядним. При цьому ситуація на ринках цілком визначалася діяльністю нелегальних постачальників. Саме порушники продовольчої монополії в період становлення радянської влади забезпечували ринки продовольчими товарами. Їх збували на базарах торгово-посередницької структури й найняті ними реалізатори. Ринки стали початковими та кінцевими пунктами торговельних експедицій. У період посилення діяльності «мішечників» у 1919 – початку 1920-х років вони відігравали роль справжніх центрів нелегального постачання. Тут вільні добувачі продовольства скуповували товари; спілкувалися й ділилися інформацією; домовлялися один з одним про створення дорожніх колективів; сюди поверталися із провізією з метою наступного перепродажу. На базарах міст продовольчих регіонів посередники укладали угоди зі своїми колегами по ремеслу, що закуповували провізію оптом у навколишніх містечках і селах. На територіях ринків розташовувалися склади, в яких розміщували товари й продукти професійних мішечників. Вартові, призначені колективами торгово-посередницьких структур, контролювали території базарів і попереджали нелегальних підприємців та їхніх працівників про небезпеку. Подібна ситуація спостерігається і в нинішній час.

За часів СРСР торгівля на роздрібних продовольчих ринках звалася «колгоспною». Колгоспна торгівля – одна з форм радянської торгівлі, здійснювана колгоспами й колгоспниками, що реалізували лишки своєї сільськогосподарської продукції, яка залишалася після виконання зобов'язань перед державою та забезпечення своїх виробничих і особистих потреб. Колгоспна торгівля виникла в період колективізації сільського господарства, коли в нашій країні здійснювався перехід дрібних селянських господарств до великого землеробства. Особливості колгоспної торгівлі, зумовленої існуванням товарного виробництва, групової колгоспної власності й особистого підсобного господарства (ОПГ) колгоспників, полягали у тому, що купівля-продаж відбувалися між безпосередніми виробниками і споживачами товарів, ціни встановлювалися під впливом попиту та пропозиції на ринку. На відміну від державної й кооперативної торгівлі як організованого ринку обсяг обороту колгоспної торгівлі та ціни не планувалися державою. Однак вона регулювала колгоспну торгівлю за допомогою заходів економічного характеру шляхом розширення державної й кооперативної форм торгівлі, які реалізували товари за твердими цінами.

Збільшення обсягів сільськогосподарського виробництва, підвищення його товарності та проведення певної політики в галузі заготівель є найважливішими й вирішальними економічними факторами розвитку колгоспної торгівлі. Постанова березневого (1965 р.) Пленуму ЦК КПРС «Про невідкладні заходи з подальшого розвитку сільськогосподарства», а також скасування необґрунтованих обмежень особистого підсобного господарства колгоспників, робітників і службовців, скасування податку з осіб, що мають в особистій власності худобу, створили нові можливості для розвитку сільськогосподарського виробництва, нарощування продажів сільськогосподарських продуктів державним та кооперативним організаціям, а також на колгоспному ринку. Хоча питома вага колгоспної торгівлі в загальному роздрібному товарообігу була невелика (у 1969 р. – 2,8%), проте вона відігравала помітну роль у постачанні міському населенню

продуктів харчування, особливо таких, як м'ясо, овочі, картопля, фрукти.

Організована колгоспна торгівля сприяла розв'язанню багатьох проблем, пов'язаних із купівлею жителями міста продуктів харчування. Асортимент продовольчих товарів на колгоспних ринках був більш-менш стабільним. Тут жителі міст купували сільськогосподарську продукцію, вирощену головним чином в особистих селянських господарствах.

Важливо, що колгоспна торгівля мала лише допоміжне значення у постачанні міста продуктами харчування. У середньому по містах країни в 1938-1940 роках реалізація продуктів у рамках колгоспної торгівлі становила тільки 13,3% всієї реалізації. Часом обсяги продажів колгоспної торгівлі істотно перевищували внесок державної торгівлі, але це стосувалося лише пшеничного борошна й вершкового масла.

Збереження до середини 60-х років минулого століття селянської базарної торгівлі було своєрідним показником товарного спрямування особистого господарства селян (у 50-ті роки частка проданого на ринку зерна становила від 2 до 6% від вирощеного в ОПГ, картоплі – 7, м'яса – від 9 до 21, молока близько 4, яєць – від 10 до 18%). Переважно така «торгівля», за спостереженнями В.Б. Островського, набувала форми прямого продуктообміну, особливо у воєнні й повоєнні роки, коли селяни обмінювали продукти харчування на промислові товари. Стан торгівлі характеризувався недостатнім розвитком товарно-грошових відносин і ринкової інфраструктури, й разом із тим стимулювався потребами купівлі найнеобхідніших виробів промисловості, одержання грошей для сплати податків.

Процес торгівлі на роздрібних продовольчих ринках досить суттєво відрізняється від інших організованих форм торгівлі продовольчими товарами. На основі досліджень С. Гірца можна виокремити такі відмінності [1, с. 29]:

низький рівень обізнаності як покупців, так і продавців щодо рівня цін, якості товару; наявність постійних клієнтів у продавців; базарний торг.

Нині ринки залишаються одним із основних джерел постачання населенню міст і промислових центрів високоякісної сільсько-

господарської продукції. Це суб'єкти господарювання, створені на відведених за рішенням місцевих органів виконавчої влади чи органів місцевого самоврядування земельних ділянках та зареєстровані в установленому порядку, функціональними обов'язками яких є надання послуг і створення для продавців та покупців належних умов у процесі купівлі-продажу товарів за цінами, що складаються залежно від попиту й пропозицій [5].

Посилення руху серед споживачів агропродовольчої продукції щодо підтримання та захисту екологічності й безпечності продукції у світі та нашій країні зумовлює необхідність пошуку способів задоволення цієї потреби. Нині у країнах Європи набув поширення такий спосіб задоволення потреб міського населення у свіжій і безпечній фермерській продукції, як через замовлення фермеру виростити необхідну продукцію [6]. Міські органи влади збирають замовлення й формують банк можливих постачальників, узгоджують терміни поставки та вид продукції. Цей підхід також є корисним для вітчизняної практики, щоб дрібні товаровиробники плодоовочевої продукції мали можливість формувати прямі й оперативні канали реалізації.

Подібна практика спостерігається в Росії, де холдингом «КорпЕстейт» (входить у корпорацію «Ростик Груп») удосконалено форми роздрібної торгівлі продуктами харчування через створення екоринків, забезпечених сучасним обладнанням спеціалізованих торговельних центрів, призначених для продажу фермерами та регіональними виробниками своєї продукції безпосередньо кінцевим покупцям. Сільськогосподарські товаровиробники орендують торговельні площі й у форматі традиційної ринкової торгівлі пропонують товари покупцям [7].

Концепція екоринків передбачає пристосування до потреб фермерів та інших сільгоспвиробників, а сам власник налаштований на позиціонування їх як центрів збуту сільськогосподарської продукції. Відповідно, можна говорити і про появу нової форми позамагазинної торгівлі, за якої кінцевий покупець та постачальник взаємодіють безпосередньо, але при цьому власник торгового центру відповідає за просування єдиного

бренду екоринків (що відсутнє при торгівлі на міських споживчих ринках).

Формування мережі продовольчих ринків створює такі вигоди: для споживачів – своєчасне забезпечення дешевшими та якісними продуктами харчування, ринковою інформацією; для товаровиробників – створення однакових умов для виходу на конкурентний ринок; прискорення або спрощення порядку просування продукції до споживача; забезпечення попиту на продукцію; збереження робочих місць; концентрація підприємницької діяльності в одному місці; для фермерів і особистих господарств населення – можливість продавати без посередників; для оптовиків, які реалізують продукцію на ринку, – збільшення кількості оптових покупців; користування послугами ринку без додаткових капітальних витрат на створення своїх складів; зниження ризику; можливість порівняння цін та якості товарів, що пропонуються конкурентами, і встановлення реальних ринкових цін на свою продукцію; можливість вибору певної спеціалізації; налагодження комерційних зв'язків із покупцями; для оптовиків, які закупають продукцію на ринку, – можливість порівняння цін та якості товарів, що пропонуються різними продавцями (товаровиробниками й оптовиками); можливість вибору за принципом «ціна–якість–обсяг закупівлі»; зниження ризику бути ошуканим чи закупити неякісну продукцію; налагодження комерційних зв'язків із великими торговельними компаніями і виробниками; для інвесторів – можливість інвестування під гарантії місцевих органів влади.

На продовольчому ринку оптова ланка зв'язує сільськогосподарських товаровиробників із суб'єктами роздрібної мережі, яким надається можливість закуповувати продукти в необмежених обсягах та широкого асортименту, повніше використовувати складське господарство, оснащене сучасними технічними засобами, збільшувати товарообіг, скорочувати транспортні витрати, що сприятиме збільшенню прибутку.

Реалізація у формі торгівлі на ринках виробленої сільськогосподарської продукції і продовольства, живої худоби, птиці, домашніх тварин, декоративної птиці може проводитися, як правило, на спеціалізованих продовольчих ринках, а також на змішаних продовольчо-непродовольчих за наявності в

останніх належних умов та відповідності санітарно-епідеміологічним вимогам.

На продовольчих і відповідних частинах змішаних ринків торгують більшістю продуктів тваринного походження (м'ясо, м'ясопродукти, сало, забита птиця, яйця, мед, молоко й молокопродукти, сири тощо) на критих ринках і в павільйонах, що відповідають санітарним вимогам. Продукти та продовольчі товари, що є менш вразливими до дії зовнішніх факторів (картопля, овочі, фрукти і ягоди, борошно й крупи та продукти їх переробки тощо), можуть продаватися ринковими торговцями на відкритих ринках за накритими і відкритими столами-прилавками.

Основними причинами реалізації сільськогосподарської продукції ОСГ упродовж усього періоду їх існування через систему роздрібних продовольчих ринків є такі:

1. Можливість реалізації лишків сільськогосподарської продукції, яку не можна продати ні торгово-посередницьким структурам, ні на внутрішньосільському ринку (продукція птахівництва, кролівництва).

2. Можливість реалізувати незначні обсяги сільськогосподарської продукції.

3. Шляхом натурального обміну задовольнити потребу в промислових товарах та продуктах харчової промисловості.

Для покупців основними чинниками, що приваблює купувати продукти харчування на роздрібних продовольчих ринках, є якість продукції і задовільний рівень цін.

Нині функціонуванню роздрібних продовольчих ринків як одному з каналів збуту лишків сільськогосподарської продукції, альтернативи немає, враховуючи, що основна маса особистих селянських господарств реалізує значну

кількість неоднорідної сільськогосподарської продукції. Крім того, через високу якість продукції, якої не можуть досягти великотоварні підприємства, низький рівень реалізаційних цін порівняно з роздрібною торгівлею, невисоку купівельну спроможність населення на найближчу перспективу роздрібні продовольчі ринки залишатимуться найзручнішими та найпривабливішими для жителів міст – кінцевих споживачів для придбання основних видів вироблених у селянських господарствах продуктів харчування.

Висновки. Сучасний стан розвитку продовольчих ринків і багатофункціональний характер їхньої діяльності об'єктивно вимагають створення системи регулювання, яка передбачає: ліквідацію або легалізацію стихійної торгівлі, зокрема наданням статусу «торговим рядам» та «торговим майданчикам»; проведення паспортизації ринків; посилення контролю за безпекою товарів, що реалізуються на ринках, зокрема поліпшенням матеріально-технічної бази державних лабораторій ветеринарно-санітарної служби, створення умов для роботи служб, до повноважень яких входить припинення реалізації на ринках фальсифікованої й контрабандної продукції; посилення вимог до облаштування та утримання територій ринків у належному технічному й санітарному стані, розширення асортименту послуг; посилення контрольно-наглядових функцій із акцентом на захист прав та інтересів споживачів. Одним із напрямів удосконалення торгівлі на продовольчих ринках є перетворення роздрібного ринку в торговельний комплекс, ярмарок, а також сільськогосподарський або сільськогосподарський кооперативний ринок.

Список використаних джерел

1. *Geertz, C.* The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing // *American Economic Review*. 1978. Vol. 68. No. 2. May. P. 28-32.
2. *Свиноус І.В.* Розвиток оптових і роздрібних ринків сільськогосподарської продукції в Україні / І. В. Свиноус // *Вісн. технологічного університету Поділля*. – 2003. – № 3. – С. 34-37.
3. *Scott J.* The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. New Haven: Yale University Press, 1976.
4. *Шпичак О.М.* Реалізація продукції особистими селянськими господарствами: витрати, ціни, ефективність / О.М. Шпичак, І.В. Свиноус. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2008. – 320 с.
5. *Thomas, J.* Informal Economic Activity. Michigan: The University of Michigan Press, 1992.
6. *Feldbrugge, F.J.* The Soviet second economy in a political and legal perspective, in: Feige, E. (ed.) *The Underground Economies*. Madison: University of Wisconsin, 1989.
7. *Паска І.М.* Зарубіжний досвід функціонування оптових ринків та логістичних центрів як елементів інфраструктури агропродовольчого ринку / І.М. Паска // *Вісн. Хмельницького національного університету*. – 2012. – № 2. – Т. 2. – С. 295-298.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2013 р.

* * *